



# Apakah Broker Properti Anda Berada Di Pihak Anda?

*Sementara mereka mencoba mendapatkan transaksi terbaik, kepentingan pribadi yang mengandung benturan kepentingan dapat muncul.*



**Penulis : Parto Kawito**

Direktur PT. Infovesta Utama  
Gd. TOTAL Lt. 10,  
Jl. Let. Jend. S. Parman Kav. 106A  
Jakarta  
Telp : 021 – 5697 2929  
email : support@infovesta.com  
Website : www.infovesta.com

**S**udah jamak transaksi properti mengandalkan *broker professional* untuk mempercepat terjadinya transaksi, baik penjualan maupun pembelian ataupun untuk mendapatkan harga yang lebih baik. Pertanyaannya adalah, apakah *broker* properti Anda selalu mendahulukan kepentingan Anda diatas kepentingan lainnya? Dengan kata lain, jika Anda penjual, apakah mereka selalu mencoba mendapatkan harga terbaik bagi Anda?

Untuk menjawab pertanyaan diatas, pertama kita perlu memahami bagaimana broker dibayar, tepatnya bagaimana struktur komisi dari *broker* properti. Umumnya, penjual akan membayar 2% dari harga jual kepada *broker*, tentu saja angka ini bukan sesuatu yang pasti. Terkadang ada pengecualian dimana komisi *broker* bisa serendah 1% terutama untuk harga properti yang mahal. Untuk transaksi sewa properti, biaya komisi *broker* dapat mencapai 5%, sekali lagi angka tersebut juga bisa bervariasi tergantung negosiasi. Umumnya hanya penjual saja yang membayar komisi, namun tak tertutup kemungkinan terjadi negosiasi di

awal transaksi bahwa penjual dan pembeli bersama-sama menanggung biaya *broker*.

Jika hanya terdapat 1 *broker* dalam transaksi maka *broker* tersebut men dapatkan keseluruhan dari 2% komisi. Namun jika terdapat lebih dari 1 *broker*, misalnya ada 2 *broker* dimana 1 *broker* mewakili penjual dan 1 *broker* mewakili pembeli, maka komisi 2% akan dibagi sama rata ke kedua *broker* tersebut.

Dari 1% atau 2% komisi *broker*, ada kewajiban mengikat bahwa *broker* tersebut memberikan 10%-30% dari komisinya kepada perusahaan dimana *broker* bernaung. Besarnya iuran tersebut tergantung dari pengalaman masing-masing *broker*, untuk *broker* pemula, mereka wajib memberikan bagian yang lebih besar ke perusahaannya sebagai ganti biaya pelatihan, fasilitas dan informasi yang mereka dapatkan.

Bagaimana dengan biaya pengeluaran *broker*? Biaya pengeluaran seperti pemasangan iklan, transportasi, pulsa telepon dan biaya sewa kantor bila mendirikan kantor sendiri menjadi tanggungan *broker*. Beberapa perusahaan yang menaungi *broker* juga mewajibkan *broker* membayar biaya pelatihan terutama bagi *broker* yang baru bergabung.

Coba kita mensimulasikan beberapa skenario yang mungkin terjadi sehubungan transaksi jual-beli properti untuk mengetahui berapa yang *broker* dapatkan dari satu transaksi dan apakah kepentingan Anda sejalan dengannya.

#### **Skenario 1 :**

Hanya ada satu *broker* terlibat atau dengan kata lain pembelinya adalah klien langsung. Anggap *broker*

mendapat komisi 2% dari penjualan dan wajib membayar 20% dari komisinya tersebut ke perusahaan yang menaunginya. Jika rumah yang dijual senilai misalkan Rp. 1 miliar, maka *broker* mendapatkan Rp. 20 juta (= Rp. 1 miliar x 2% tanpa menghitung pajak). Suatu angka komisi yang relatif tidak jelek. Pertanyaan selanjutnya, apakah *broker* Anda akan mencoba menahan penjualan untuk mendapatkan tawaran lebih baik, katakanlah Rp. 1.2 miliar ? Apa keuntungan melakukan hal itu bagi *broker*?



Wajar sebagai penjual Anda menginginkan harga jual yang lebih tinggi. Penjualan sebesar Rp. 1.2 miliar dibandingkan dengan Rp. 1 miliar akan menghasilkan tambahan Rp. 196 juta (net setelah dipotong komisi 2%) di pundi-pundi Anda. Namun, berapa tambahan komisi bagi *broker* ? Hanya Rp. 4 juta (= Rp. 200 juta x 2%). Perbedaan signifikan dari tambahan pendapatan Anda dan *broker* semestinya menyadarkan Anda bahwa kepentingan Anda dan *broker* mungkin saja tidak terlalu sejalan.

Apakah *broker* bersedia mengorbankan energi, waktu dan uang extra hanya untuk mendapatkan tambahan Rp. 4 juta ? Ingat bahwa *broker* harus membayar sendiri iklan dan pengeluaran lainnya yang tidak

murah. Belum lagi momentum atau hasrat pembeli bisa saja padam bila terlalu lama menunggu keputusan penjual. Disini *broker* mempunyai paling tidak 4 pilihan, yaitu :

- Pertama : membujuk calon pembeli untuk menaikkan harga,
- ✓ Kedua : membujuk penjual untuk menurunkan harga,
- ✓ Ketiga : melakukan keduanya,
- Keempat : mencari calon pembeli
- ✓ lain yang mau membeli di harga
- ✓ lebih tinggi. Secara naluri langkah keempat terlihat lebih ribet dan lebih makan waktu lama serta butuh *extra* pengeluaran.

Mungkin jika harga jual rumah Rp. 10 miliar kemudian ada potensi naik harganya hingga Rp. 12 miliar maka *broker* bisa tersulut semangatnya mengingat adanya tambahan komisi yang signifikan. Mari kita hitung. Jika harga rumah Rp. 10 miliar kemudian bisa dijual lebih baik di harga Rp. 12 miliar maka ada tambahan komisi Rp. 40 juta (= Rp. 200 juta x 2%) bagi *broker*.



#### **Skenario 2**

Dua *broker* terlibat, satu *broker* di pihak pembeli dan lainnya dari pihak penjual. Berarti setiap *broker* hanya mendapatkan 1% komisi, karena total komisi 2% dibagi ke 2 *broker*. Sekali lagi, anggap keduanya wajib membayar masing-masing 20% dari komisinya ke perusahaan yang menaunginya.

Pada skenario ini, rumah seharga Rp. 1 miliar hanya menghasilkan pendapatan Rp. 10 juta (Rp. 1 miliar x 1%) ke setiap broker. Bila harga jual bisa mencapai Rp. 1.2 miliar maka menghasilkan tambahan hanya Rp. 2 juta (= Rp. 200 juta x 1%) ke setiap broker. Artinya pada skenario ini, lebih sedikit insentif bagi broker untuk mencoba menjual rumah dengan harga lebih tinggi.



### Skenario 3

Sekarang kita coba sedikit memperumit kondisi. Katakanlah Anda menunjuk 1 broker untuk menjualkan rumah senilai Rp. 1 miliar. Broker Anda memasang iklan dan mendapatkan 2 pembeli potensial. Seorang pembeli adalah klien langsung (tanpa broker), dan pembeli lainnya diwakili oleh broker lain (artinya komisi harus dibagi 2).

Klien langsung hanya ingin membeli di harga Rp. 900 juta namun klien kedua ingin membeli di harga Rp. 1 miliar. Komisi yang akan didapat *broker* Anda dari klien langsung adalah Rp. 18 juta (= Rp. 900 juta x 2%). Sedangkan untuk pembeli yang melalui *broker*, komisi bagi *broker* anda hanya Rp. 10 juta (= Rp. 1 miliar x 1%). Bahkan bila pembeli via broker ini berminat membeli rumah di harga Rp. 1.2 miliar sekalipun (diatas

harga permintaan Anda yang Rp. 1 miliar), komisi yang didapatkan broker Anda hanya Rp. 12 juta (= Rp. 1.2 miliar x 1%), masih lebih kecil dibanding dijual ke klien langsung. Hmm, Anda pasti sedang berpikir, apa yang akan dilakukan *broker* Anda kan?

Pada kasus ini, terlihat konflik kepentingan. *Broker* yang *professional* akan bertindak sesuai etika profesi dan jika dihadapkan ke situasi ini akan menghadapkan kedua calon pembeli ke penjual.

Steven D Levitt, seorang *professor* ekonomi di *Universitas Chicago* menyelidiki apakah *broker* bertindak secara berbeda ketika mereka menjual rumah pribadinya dibanding rumah kliennya. Dalam bukunya berjudul *Freakonomics – A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*, dia memeriksa sekumpulan data teraktual mencakup penjualan hampir 100,000 rumah di pinggiran Chicago. Lebih dari 3,000 rumah tersebut dimiliki oleh *broker*.

Dengan mengontrol variabel seperti lokasi, umur dan kualitas rumah, estetika dan sebagainya, dia menemukan bahwa *broker* menyimpan rumah mereka di pasar rata-rata 10 hari lebih lama dan menjualnya pada harga 3% lebih mahal. Sayangnya penelitian serupa belum pernah dilakukan di Indonesia.

Orang-orang mendengarkan nasehat dari *broker* properti karena mereka ahli dan berpengalaman dibidangnya. Mereka mempunyai informasi dan sanggup menginterpretasikan informasi bahkan bisa mempengaruhi keputusan publik, menimbulkan *euphoria* ataupun kepanikan. Maka kadang terdengar slentingan di masyarakat, tidak hanya saham saja yang bisa

digoreng, di Indonesia properti pun acap kali digoreng agar harganya menjulang melebihi nilai *intrinsic*-nya.

Maksud dari tulisan ini bukan untuk menyudutkan atau menghakimi profesi *broker* properti karena skenario diatas bisa terjadi pada profesi apapun seperti dokter, ahli hukum, kontraktor, pialang saham dan lain-lain. Penulis percaya bahwa *broker* properti lebih banyak yang menjunjung kode etik dan bertindak untuk kepentingan klien. Namun kita juga perlu memahami bahwa para professional tersebut tetaplah manusia yang merespons insentif. Bagaimana professional memperlakukan Anda, juga tergantung bagaimana insentif tersedia bagi mereka. Kadangkala insentif seiring dengan kepentingan Anda, kadang tidak.

Untuk menghindari kemungkinan tidak sejalanannya kepentingan kita dengan para profesional, perlu kiranya kita benar-benar mengerti skema insentif bagi professional dengan cara menjajaki berbagai skenario yang mungkin terjadi, misalnya dengan mencari informasi melalui internet, membaca buku dan diskusi dengan rekan dan profesi lainnya untuk mendapatkan opini *independen*.

Diolah dari : *Show Me the Money Volume 3 – Karya : Teh Hooi Ling*

